

斑鳩番荔枝產銷班共同運銷

台東區農業改良場副研究員／林國榮

斑鳩番荔枝（釋迦）產銷班雖尚未榮登「87年台灣省優良農業產銷班」，但他們的努力極受肯定，已連續兩年列入優良百大之內。自政府提倡省農產品辦理共同運銷以來，廣受農民的歡迎，而「番荔枝」加入這個行列，更可說因斑鳩釋迦產銷班開了先驅，才使往後台東地區農會在辦理共同運銷作業上更順暢，更有信心！

斑鳩番荔枝產銷班，也因為班長吳文耀賣力的領導，全體班員共同的努力、合作，使該班的產銷運作，更趨成熟。

番荔枝為台東縣的主要經濟果樹之一，栽培面積佔全省栽培面積的4/5，而本班栽培面積約70公頃。番荔枝由於栽培技術的不同，所生產果實品質差異非常大



開花情形



待運貨品

，所以番荔枝的分級包裝對果農來說，是一件既費時又費力的工作，比一般其它的水果分級更為困難，除了要區隔重量大小之外，果實的外觀、畸型度、果皮異色成度、裂果等，都影響分級的標準，在本班未採用重量式蔬果選別機作共同運銷分級以前，因為都採個人主觀的判定標準，所以分級的標準不一，包裝的方式也不一樣，時常有詐底的情形發生，不僅影響市場的信譽，且影響市場價格非常大。所以本班在民國82年開始應用重量式蔬果選別機辦理共同運銷，雖然選別機的運用尚有其缺點存在，但其省時又能依每個果實的重量大小準確的分級，然後再依各級數，作分級包裝後，統一運銷至各市場行口。因為是採用共同作業的方式，所以可以省下許多個人時間來做田間管理的工作。

開共同運銷先驅

在此要特別一提的是，本班共同運銷作業在全省是開番荔枝共同運銷的先驅，且作業方式與一般農會採用的不同，本班是採取聯合共同運銷作業，也就是本班配



修剪後萌芽



自動噴霧車（省工、高效）

合農會的政策，共同聯合27班番荔枝產銷班，505個農戶，分別集中於12個集貨場，以共同議價、共同採購、共同作業統一分級包裝後，再由農會配銷至市場行口以共同計價平均價格，再轉帳到各果農的帳戶中，其作業流程是：採收→集貨→選別機選果→分級選別→品管→封箱→秤重→撿收→配貨→運輸→全省各地市場行口。

本班自民國82年開始辦理番荔枝共同運銷至今已進入第6年，在民國81年前，由於番荔枝產銷班組織不夠健全，班員都採獨力作業方式，市場資訊不足，以至於在生產與銷售方面時常遭遇以下困難：

1. 農業人口逐漸老化，勞力不足，無法掌握工作時效，且產銷資材分散購入無法降低成本。

2. 分級包裝方式不符市場的需求，同時供需情況無法合理的調配，且分級不清品質參差不齊，無商品信譽可言。

3. 盛產期生產過剩，軟熟果及格外果任意拋棄或賤價出售造成損失。



共同分級包裝



品管



班員互助合作，由田間運返集貨場

本班有鑑於此，於是配合農會產、製、銷一元化的策略，以辦理共同運銷為主要重點工作，期望能解決番荔枝產銷上的問題。

1. 組織成立番荔枝產銷班，並統一採購各項生產成本，同時改善生產環境，改良土壤酸化現象，進而提升產品品質。

2. 辦理共同運銷嚴格執行分級包裝，以電腦化作業掌握市場資訊，並實施與承銷商議價，合理配貨以避免受到剝削，以保障農民的收益。

→ 3.軟熟果與格外果由農會食品加工廠收購，製造冷凍釋迦及釋迦酒產品，以減少農民的損失，增加收益。

推行成果

1.率先參加農會共同運銷，帶動本地區7個集貨場，18個產銷班365人，面積593公頃，參加產銷班聯合共同運銷，採共同作業，平均計價方式，年運銷量3000公噸，運銷毛額1億9仟萬元，增加農民收益達20~30%。

2.班聯合共同運銷，掌握大量貨源，形成交易上的籌碼，承銷商爲了交易長期性、穩定性、主動配合，使市場調配合理化，價格逐年提高，平均售價增加達30%。

3.共同運銷使用之各種機具、資材運輸肥料、農藥等，採取公開招標或比價方式，使成本顯著降低10~15%。



番荔枝結果情形

4.班共同作業，班員每日相處，同心協力，並肩作戰，加以由果款中抽取部份班基金，使產銷班運作更成熟，班員更團結。

5.機械之應用，使運銷作業省力、省時，解決勞力不足之問題，使品質規格標準化、統一化，符合市場需求。

6.軟熟果及格外品由農會收購製造冷凍釋迦、釋迦醋等產品，減少果農損失，增加收益。

傑出番荔枝產銷班班長吳文耀

/ 林國榮·黃貴豪

台東地區農會斑鳩番荔枝產銷班在班長吳文耀的帶領之下，成爲一個結合社區生活、學校教育、宗教信仰的產銷班，因此連續2年榮獲省農林廳頒獎爲百大優良產銷班。

位於卑南鄉斑鳩村的斑鳩番荔枝產銷班，共有38位班員，以栽培番荔枝爲最大宗農作物，種植面積爲55公頃，前年產銷金額高達2,200多萬元，去年受賀伯颱風影響減少收益600多萬元，吳班長說，今年受到聖嬰現象氣溫偏高，產量也多少受到影響。

不過以整體表現而言，斑鳩班的表現仍是可圈可點，因而能夠連續在民國85年至87年，獲得省府農林廳表揚爲全省百大

優良產銷班的殊榮。

從81年成立產銷班之後，斑鳩班於4年前爲了讓產銷設備更爲齊全，在獲得地區農會150萬元補助款後，向當地廟宇爭取土地，再募集會員捐獻，總共有450多萬元，一個佔地200多坪的二層樓集貨場終於落成。吳文耀班長表示，募集資金400多萬元興建設備新穎的集貨場及休閒娛樂設備，提供班員農暇時有正當休閒娛樂，特別斥資30萬元購買電腦視聽設備，舉辦卡拉ok歡唱友誼賽，促進班員間感情交流。

他說，斑鳩村雖然地處偏僻，但是對外資訊可是一點也不含糊，可說是走在時代尖端，因爲早在2年多前，產銷班即購

7.本班參加歷年產銷及價格曲線圖，作產期調節以減低盛產期壓力，並提高售價。

8.選擇新品種，更新老株，大量施用



秤重

有機肥，促進產量及品質之提升，增加收益。

9.病蟲害防治，以自動噴霧車及專人專職噴撒農藥，解決噴藥人工缺乏之困擾，也就減低中毒事件之發生。

10.本班與社區、學校、宗教緊密結合，班長為家長會會長，會計為村長，凡社區、學校、廟會等各項活動，都以產銷班為中心，積極參與，造福鄉里；並提供班集會場所之視聽設備等，供社區居民閒暇娛樂之用；社區婚喪喜慶、廟會活動，發動班員，出錢出力，積極參與。

11.規劃廚房設備，首創共同運銷期間班員午間集體用餐，節省時間，增進班員情感。

12.班基金不斷累積，除以基金配合興建班集貨場、會議室等設施外，並配合舉辦縣外觀摩活動，社區親子活動。

入一套電腦，並且可以上網際網路，不會漏失任何農業訊息，而且該班一切簡介資料都由班員一手包辦，用電腦完成。

斑鳩產銷班雖然班員人數不多，但是組織相當完備，大家分工合作，有採購組、品管組、技術組、企劃組、服務組及防治組，吳文耀班長說，農村年輕人外流嚴重，不少班員年齡老邁，根本無法從事過

於勞動的噴藥工作，成立防治組成員正好可以成為左右手。

為了促使班員融入社區、學校活動，產銷班出錢出力協助東成國小成立車鼓陣，讓文化薪傳不致中斷，與社區學校有良性互動。

吳文耀班長說，舉辦活動經費、聚餐及贊助社區學校經費來源，全從班員參與共同運銷中每箱抽取10的基金而來，達到利益共享的目的。

今年，民國88年，吳班長榮獲全省「十大傑出專業農民」之一。對這份殊榮，吳班長很謙虛的說，是大家給予的愛護。除了感謝斑鳩班的全體班員外，他更感激他身邊的兩位女士，一位是他的母親，一位是他的太太。吳班長說，沒有這兩位偉大的女性，他也不會有今天這番成就！我們祝福吳班長向前邁進，榮奪下屆的十大產銷班之一！



吳班長夫婦攝於斑鳩果園（黃貴豪/攝）